

Международная торговля

- система международных товарно-денежных отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран мира.
- возникла в процессе зарождения мирового рынка в XVI-XVIII веках.
- термин впервые использовал в XII веке итальянский ученый-экономист Антонио Маргаретти, автор экономического трактата «Власть народных масс на Севере Италии».

Классические теории международной торговли

- Меркантилизм — система взглядов экономистов XV-XVII веков, ориентированная на активное вмешательство государства в хозяйственную деятельность. Представители направления: Томас Мэн, Уильям Стаффорд. Термин был предложен Адамом Смитом критиковавшим труды меркантилистов. Основные положения:
 - необходимость поддержания активного торгового баланса государства (превышения экспорта над импортом);
 - признание пользы привлечения в страну золота и других драгоценных металлов с целью повышения её благосостояния;
 - деньги — стимул торговли, поскольку считается, что увеличение массы денег увеличивает объём товарной массы;
 - приветствуется протекционизм, направленный на импорт сырьевых и полуфабрикатов и экспорт готовой продукции;
 - ограничение на экспорт предметов роскоши, так как он ведёт к утечке золота из государства.

Теория абсолютных преимуществ Адама Смита

- Реальное богатство страны состоит из товаров и услуг, доступных её гражданам. Если какая-либо страна может производить тот или иной товар больше и дешевле, чем другие страны, то она обладает абсолютным преимуществом. Одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие. Естественные преимущества:

- климат;
- территория;
- ресурсы.

Приобретённые преимущества:

- технология производства, то есть способность изготовить разнообразную продукцию.

Теория сравнительных преимуществ Давида Рикардо

- Даже в случае, когда страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом, торговля может быть выгодной.
- **закон сравнительного преимущества** — каждой стране выгоднее производить и экспортировать те товары, при изготовлении которых производительность труда на ее предприятиях превосходит производительность труда на аналогичных предприятиях других стран.
- разница в издержках производства возникает в результате различий в методах производства и в доступности факторов производства.

Примеры сравнительных преимуществ

- США экспортируют самолеты, тракторы, пшеницу, электронно-вычислительную технику, оптические приборы, но импортируют суда, некоторые марки автомобилей и мотоциклов, обувь, одежду.
- Великобритания имеет сравнительные преимущества в производстве тракторов, взрывчатых веществ, красок, шерстяных и меховых изделий, но не имеет их в производстве стали, синтетических и хлопчатобумажных тканей, обуви и одежды. Саудовская Аравия имеет относительные преимущества в производстве нефти, т. к. располагает крупными месторождениями.
- Чили и Замбия могут относительно дешевле производить медь.

Теория Майкла Портера

- Данная теория вводит понятие конкурентоспособности страны. Именно национальная конкурентоспособность определяет успех или неуспех в конкретных отраслях производства и то место, которое страна занимает в системе мирового хозяйства. Национальная конкурентоспособность определяется способностью промышленности. В основе объяснения конкурентного преимущества страны лежит роль страны базирования в стимулировании обновления и совершенствования (то есть в стимулировании производства инноваций). Государственные меры для поддержания конкурентоспособности:
 - воздействие правительства на факторные условия;
 - воздействие правительства на условия спроса;
 - воздействие правительства на родственные и поддерживающие отрасли;
 - воздействие правительства на стратегию, структуру и соперничество фирм.

Динамика развития международной торговли

- Со второй половины XX века международный обмен приобретает «взрывной характер», а мировая торговля развивается высокими темпами.
- В период 1950—1998 гг. мировой экспорт вырос в 16 раз, период между 1950 и 1970 годами можно охарактеризовать как «золотой век» в развитии международной торговли.
- В 70-е годы мировой экспорт снизился до 5 %, еще больше сократившись в 80-е годы. В конце 80-х он продемонстрировал заметное оживление.
- В 90-е годы Западная Европа — главный центр международной торговли. Ее экспорт почти в 4 раза превышал экспорт США. К концу 80-х годов Япония стала выбиваться в лидеры по фактам конкурентоспособности. В этот же период к ней присоединились «новые индустриальные страны» Азии — Сингапур, Гонконг Тайвань.
- К середине 90-х годов США вновь выходят на лидирующие позиции в мире по конкурентоспособности. Экспорт товаров и услуг в мире в 2007 году по данным ВТО составил 16 трлн. долл. США. Доля группы товаров составляет 80%, услуг 20% от общего объема торговли в мире.

Основные факторы, влияющие на рост международной торговли:

- развитие международного
разделения труда и
интернационализация
производства
- НТР
- деятельность
транснациональных корпораций

Международный товарообмен

- **Экспорт** — вывоз товаров из страны для продажи или использования в других государствах. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что страна вывозит ту продукцию, издержки производства которой ниже мировых.
- **Импорт** — ввоз в страну иностранных товаров из-за границы. При импорте страна приобретает товары, производство которых в настоящее время экономически невыгодно. Общая сумма экспорта и импорта составляет **внешнеторговый товарооборот** с зарубежными странами.

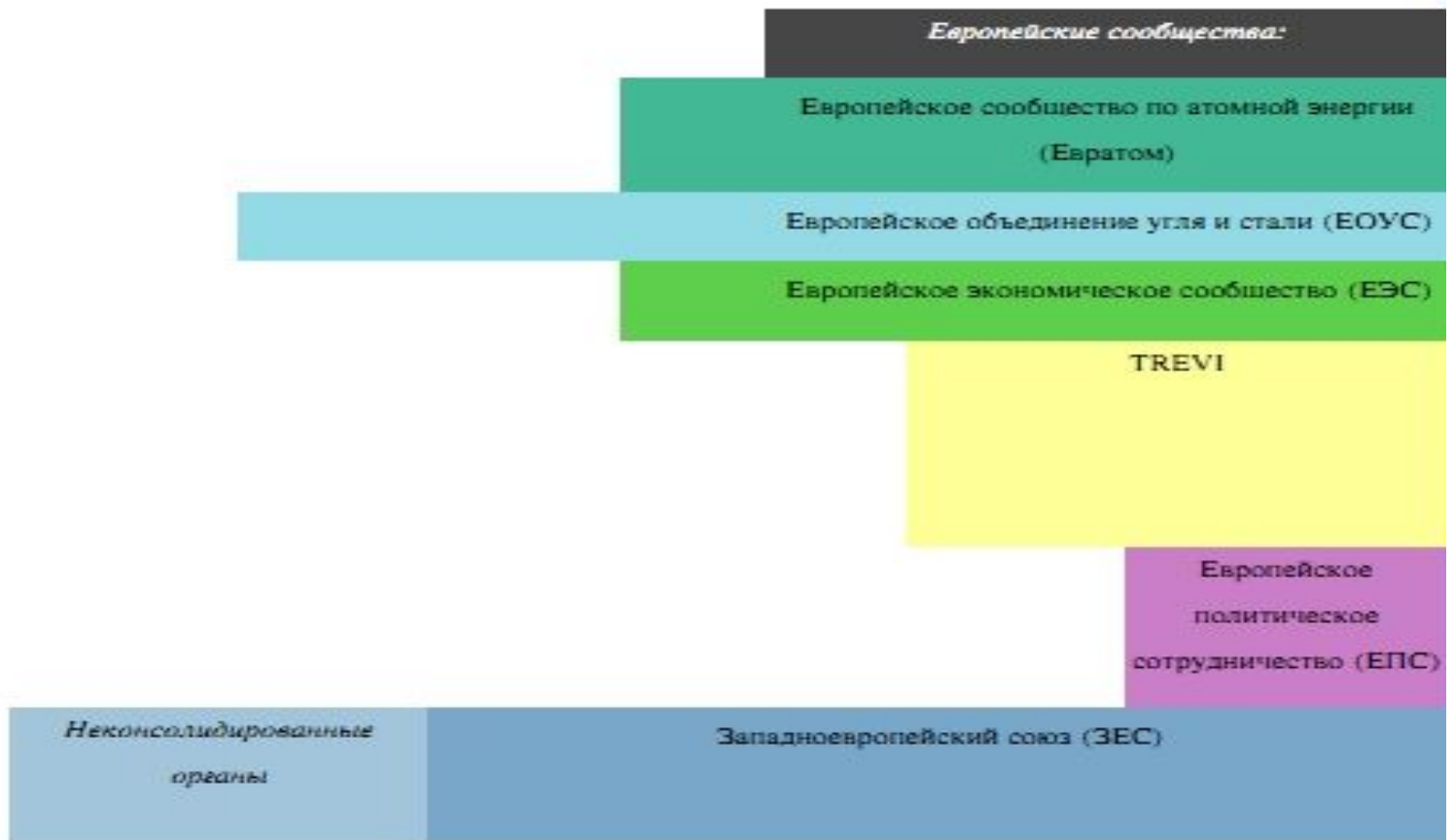
Формы международной торговли

- Оптовая торговля
- Торговые биржи
- Фондовые биржи (крупнейшие финансовые центры - Нью-Йорк, Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майне, Токио, Цюрих).
- Ярмарки и выставки

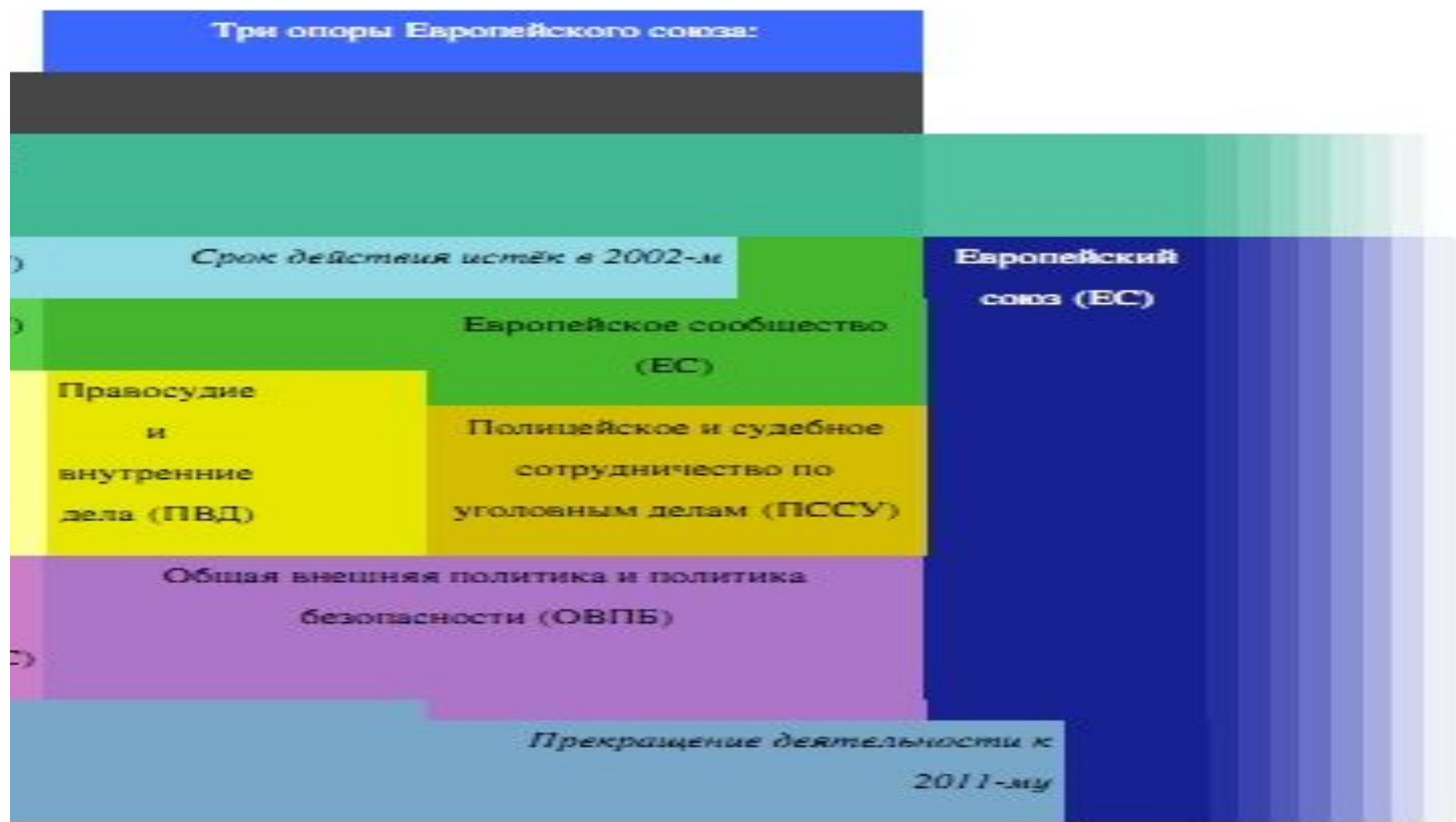
Международные организации

- В 1966 году создана Комиссия ООН по праву международной торговли — вспомогательный орган Генеральной ассамблеи ООН.
- В 1995 году основана глобальная международная организация в области правил международной торговли - ВТО.
- Всемирный экономический форум - международная неправительственная организация, деятельность которой направлена на развитие международного сотрудничества. Форумы проводятся в Давосе. Членами Всемирного экономического форума (ВЭФ) являются около 1000 крупных компаний и организаций из разных стран мира, в том числе и из России.

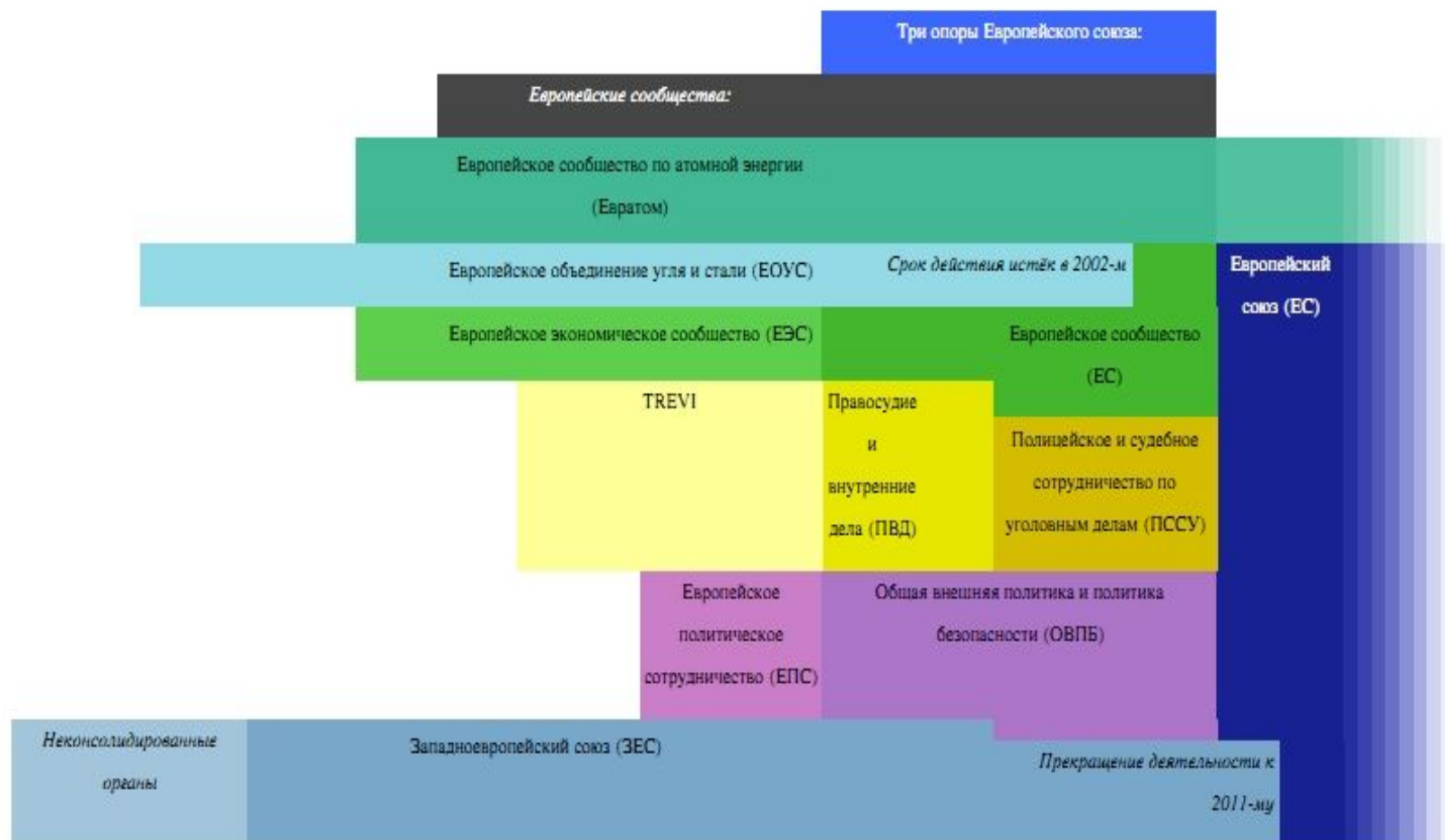
Подписан	1948	1951	1954	1957	1965	1975	1986
Вступил в силу	1948	1952	1955	1958	1967	неприменимо	1987
Документ	Брюссельский пакт	Парижский договор	Парижские соглашения	Римский договор	Договор слияния	Решение Европейского совета	Единый европейский акт



1992	1997	2001	2007
1993	1999	2003	2009
Маастрихтский договор	Амстердамский договор	Ницкий договор	Лиссабонский договор



Подписан	1948	1951	1954	1957	1965	1975	1986	1992	1997	2001	2007
Вступил в силу	1948	1952	1955	1958	1967	неприменимо	1987	1993	1999	2003	2009
Документ	Брюссельский пакт	Парижский договор	Парижские соглашения	Римский договор	Договор слияния	Решение Европейского совета	Единый европейский акт	Маастрихтский договор	Амстердамский договор	Нищкий договор	Лиссабонский договор



Структура внешней торговли России

- Структура **экспорта** включает примерно 4 тыс. различных видов продукции, но товаров, на которые приходится наибольшие по стоимости объемы, ограничивается только 10 позициями, включая прежде всего нефть, газ, цветные и драгоценные металлы, алмазы.
- На долю топливно-энергетических ресурсов приходится около 45% общего объема экспорта, на черные и цветные металлы и изделия из них — 20%, на продукцию химической промышленности — 8—10%, на лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия — около 4%, на машины, оборудование и транспортные средства — около 10%.

Структура внешней торговли России

В импорте России основными статьями являются изделия машиностроения (около 35% совокупного импорта), а также продовольствие и сырье для его производства (около 25%). Удельный вес импортируемых химических продуктов составляет около 15%, изделий легкой промышленности — около 5 %.

На долю стран СНГ приходится около 1/4 всего объема внешнеторгового оборота России

Торговые зоны.

- «Зона свободной торговли» - группа стран, отменивших все тарифы в торговле между собой, но не принявшие единых тарифов в торговле с остальными странами.
- «Таможенный союз» - группа стран, которые не только отказались от тарифов в торговле между собой, но и ввели общий тариф в отношении других стран.
- Офшорные зоны — финансовый центр, привлекающий иностранный капитал путём предоставления специальных налоговых и других льгот иностранным компаниям, зарегистрированным в стране расположения центра.

Протекционистские меры

- **тарифы, или таможенные пошлины** –налоги на импортные товары, выраженные в процентах от их стоимости либо в виде фиксированного сбора с единицы товара безотносительно к его стоимости. Такие налоги поступают в казну и используются на покрытие государственных расходов. Повышая цены на товары, поступающие из-за рубежа, тарифы помогают национальным производителям с более высокими по сравнению с иностранными соперниками издержками производства успешно конкурировать с ними на национальных рынках.

Протекционистские меры

- **Квоты** - более жесткая протекционистская мера. Предполагают установление прямых количественных ограничений на импорт определенных товаров. Иностранные производители уже не могут улучшить свои конкурентные позиции за счет снижения цен. Кроме того, при установлении квот в результате ограничения объема импорта сокращается и число импортеров. Фирмы, обеспечившие себе право на импорт при таких обстоятельствах, получают добавочную прибыль, так как в результате введения квот возникает дефицит котируемых товаров, и цены внутреннего рынка на них превышают мировые. Таким образом, квотирование часто ведет к коррупции, поскольку чиновникам, распределяющим импортные лицензии, могут предлагаться взятки.

Протекционистские меры

- **Субсидии.**

Тарифы и квоты устанавливаются странами-импортерами с целью ограждения национальных рынков от конкуренции с товарами иностранного производства. Однако, если производимая в стране и идущая на экспорт продукция начинает терять конкурентоспособность, тарифы и квоты оказываются бесполезными. В таких случаях государство иногда помогает национальным производителям укрепить конкурентные позиции, дав им возможность продавать товары на мировом рынке по ценам ниже фактических издержек производства. Подобные меры позволяют увеличить объем экспорта, однако, поскольку такое наращивание объема носит искусственный характер, конечным результатом становится нерациональное использование ресурсов.

Протекционистские меры

- **Валютный контроль.**

Протекционизм может осуществляться и с помощью контроля за валютными операциями. Одной из мер валютного контроля является введение множественных валютных курсов, когда обмен валюты для оплаты различных товаров производится по разным курсам: в результате сдерживается импорт тех товаров, оплата которых требует обмена валюты по самому невыгодному курсу.

Протекционистские меры

- **Косвенные торговые барьеры.**

К таким барьерам относятся таможенный режим, классификация и оценка стоимости товаров, технические стандарты и санитарные требования, транспортная политика, политика государственных закупок, субсидирование экспорта и потребления продукции местного производства, а также налогообложение. Требование продолжительного хранения импортных товаров на границах страны или иные правила, повышающие цену товаров, – такие, как более высокая плата за транспортировку импортных товаров, политика государственных закупок преимущественно у национальных производителей, и налоги на товары, произведенные за рубежом, – ограничивают международную торговлю.